

## AZIENDE DEL MESE

## Poggipolini, conciliare la quantità con la qualità grazie al nuovo sistema produttivo più efficiente

*Leggerezza dei materiali. Velocità dei processi. E servizi legati ai prodotti.  
La seconda vita dell'azienda di produzione di viti in titanio*

Intervista a **Michele Poggipolini**, Amministratore Delegato di Poggipolini di Sara Polotti

## POGGIPOLINI



## Sede

San Lazzaro di  
Savena (BO)



## Fatturato

16 milioni di euro



## Attività

Produzione di  
viti e sistemi di  
fissaggio critici  
e strutturali



## Addetti

90



## Proprietà

Familiare

La Motor Valley è un po' anche Silicon Valley. Anzi, Titanium Valley. E tra poco avrà un suo importante acceleratore di startup, grazie a un'azienda che ha fatto la storia del titanio in Italia, diventandone fornitrice prima per l'Automotive e poi per l'Aerospace. Poggipolini è sinonimo di leggerezza (dei componenti, come le viti e i bulloni in titanio in cui è leader nella produzione) e precisione (richiesta da settori nei quali la minuzia di lavorazione è essenziale per la sicurezza e la qualità).

Come molte aziende emiliane, tutto è nato della passione per i motori. Fu Calisto Poggipolini, infatti, a fondare nel 1950 a San Lazzaro di Savena, in provincia di Bologna, l'officina meccanica che porta il suo cognome. Se nei primi anni il focus era sul mondo dell'oreficeria e su quello medicale, già dal 1971, cercando di rendere più leggera la moto da corsa del figlio, aveva iniziato a lavorare i primi bulloni in titanio, materiale allora sconosciuto in Italia, proponendoli alla casa motociclistica Aprilia e ad altri marchi emiliani. Risale agli Anni 80, invece, l'entrata nel mondo della Formula 1 e la fornitura per la casa automobilistica Ferrari. A più di 60 anni dalla fondazione, oggi Poggipolini si è specializzata piazzandosi in una nicchia di mercato. "A oggi il principale

settore servito è l'Aeronautica": a parlare è **Michele Poggipolini, Amministratore Delegato di Poggipolini**, che racconta come la scelta di utilizzare un materiale specifico come il titanio – riprogettando anche tutti gli utensili per lavorarlo – abbia portato l'azienda a diventare leader in un mercato in cui fino a poco tempo fa dominavano altri metalli.

"Si tratta di un materiale decisamente più costoso dell'acciaio e molto più leggero", ammette Poggipolini. Per le vetture che sono la massima espressione delle quattro ruote, come le hypercar e i prototipi di Formula 1, è essenziale installare bulloni e viti di questo tipo.

Poggipolini ricorda ancora quando negli Anni 70 presentò il primo kit di bulloni in titanio per le due ruote al Motorshow di Bologna (la principale manifestazione fieristica delle auto e delle moto in Italia che si è svolta dal 1976 al 2017 nel capoluogo emiliano): "È stata quest'esperienza sul campo che ha permesso di orientarci verso il mercato delle auto super-sportive".

Specializzata ora nel fornire elicotteri, aerei, motori e mezzi spaziali, dopo le esperienze negli sport motoristici, l'azienda punta a portare il titanio nelle automobili ibride e in quelle elettriche, che potranno così pesare e inquinare meno, sostituendo le viti in acciaio



## MICHELE POGGIPOLINI

**Michele Poggipolini** si occupa dell'azienda di famiglia dal 2002 quando, a 18 anni, è entrato come Responsabile dello Sviluppo del brand motociclistico NCR, azienda acquisita da Poggipolini, di cui è poi divenuto CEO nel 2004. Dal 2008 è anche Executive Director e Responsabile delle Vendite e dell'Innovation di Poggipolini, impresa di famiglia alla terza generazione di cui oggi è Amministratore Delegato: si occupa in particolare di internazionalizzare il business sviluppato nell'Aerospace, Automotive e Motorsport. Dal 2015 è nel Consiglio Direttivo del Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Emilia, di cui da gennaio 2019 è anche Presidente.

**AZIENDE DEL MESE**

e risparmiando fino a 20 chilogrammi per ogni veicolo. Ma il titanio da solo non basta: "Per questo è stato brevettato un sistema produttivo chiamato *High Speed* che permette di abbassare i costi delle viti, portandole dalle hypercar alle auto premium, e di ridurre il time-to-market", racconta Poggipolini.

**Le 100 viti al minuto per entrare e scalare nuovi mercati**

La differenza di costo non sta, infatti, solo nella materia prima, ma è data dal processo produttivo, che va dalla progettazione alla fornitura del prodotto finito. Per generare le soluzioni in titanio si attivano fasi (forgiatura e trattamenti termici) molto specifiche, inoltre il nuovo sistema produttivo brevettato consente di ottenere le viti in tempi rapidissimi. "Dalla Formula 1 abbiamo imparato come essere più veloci per diventare più efficienti: dalle macchine oggi escono 100 viti al minuto quando, inizialmente, ne usciva solo una", svela l'AD. Se quindi in passato Poggipolini poteva rifornire di viti in titanio decine di hypercar, ora il suo potenziale di fornitura è moltiplicato e quindi i prodotti possono essere utilizzati anche sulle automobili premium destinate al grande pubblico.

"Le viti in titanio potranno essere di serie su una certa gamma di veicoli, per esempio quelli ibridi ed elettrici che devono necessariamente ridurre il peso", precisa Poggipolini. E per anticipare le obiezioni di chi ritiene che abbiano un costo elevato, dice: "Per certi settori, come appunto quello delle auto premium, il titanio era molto oneroso, ma oggi grazie al nostro nuovo processo produttivo i prezzi diventano più competitivi, permettendoci di offrire all'Automotive l'opportunità di ridurre il peso dei mezzi e, dunque, delle emissioni". Com'è possibile aver raggiunto questo obiettivo? Proprio grazie alla riduzione dei tempi di produzione e all'aumento dei prodotti realizzati.

"Il bullone dei cerchi in titanio è stata la prima applicazione di serie che abbiamo inventato e che ora si ritrova sempre più nei brand Ferrari, Lamborghini, Porsche, McLaren, ecc...". L'obiettivo è estendere l'applicazione alle altre aree della vettura come sospensioni e *powertrain*.

**Dal calo di fatturato la spinta al cambiamento**

Lo stesso processo produttivo, che come visto ha già dimostrato il suo valore, Poggipolini lo sta ora impiegando anche in ambito aeronautico. "Per ora siamo specializzati sulle viti 'critiche' per gli elicotteri, ma realizzando 100 pezzi al minuto stiamo entrando anche nel

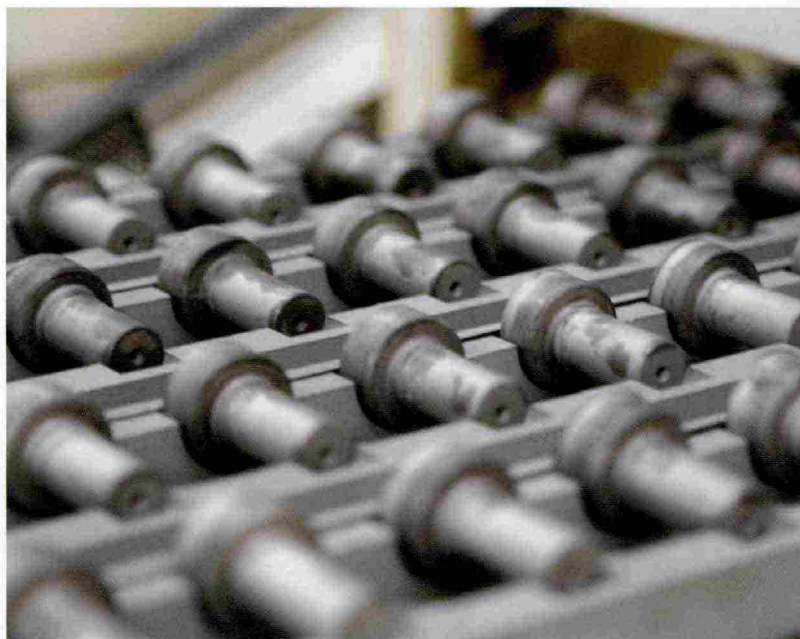
mercato degli aeroplani ad ala fissa, ovvero quelli commerciali". Si tratta di un segmento che finora è dominato da pochi player e in particolare dalle multinazionali straniere.

Per aggirare questo problema, l'azienda punta al servizio 'chiavi in mano', con la fornitura di un kit di altissima qualità che sia soprattutto consegnato senza ritardi: un aspetto quest'ultimo reso possibile proprio dall'impostazione del nuovo processo di produzione. "Non costruiamo solo bulloni, ma forniamo soluzioni complete, come per esempio i fissaggi speciali e intelligenti (grazie a Sens-in), e diamo supporto al mondo della meccanica di alta precisione".

Nel caso dell'Aeronautica, la volontà di diventare solution-provider più che meri fornitori è stata benefica per l'azienda: con volumi di commessa solitamente bassi e poche aziende player qualificate, i clienti hanno sempre dato priorità a chi gestisce quantità più elevate. "Abbiamo quindi provato a far leva sul tema del tempo, dando una soluzione completa dal punto di vista del costo, del know how e della competitività. Producendo in casa, inoltre, non siamo dipendenti dai nostri competitor". Questo va anche in ottica strategica: i clienti cercano il pacchetto completo, così l'azienda punta all'integrazione di processi e prodotti.

Un approccio che genera flessibilità, completezza e sicurezza e che ha portato Poggipolini a crescere, anche in tempi di difficoltà. Quando in Formula 1, nei primi Anni 2000, hanno

*Le viti in titanio permettono alle vetture di guadagnare in leggerezza*





## AZIENDE DEL MESE



Il nuovo stabilimento a San Lazzaro di Savena (BO), che ospiterà il laboratorio di innovazione 'Speed Up Lab'

iniziato a eliminare i test, a mettere limitazioni sul numero di motori da poter sostituire in gara e a redigere regole specifiche sull'utilizzo dei pezzi di ricambio, l'impresa è passata dalla fornitura di soluzioni su centinaia di mezzi a poche decine.

"L'azienda ha perso il 60% di fatturato in tre mesi", ricorda l'AD. La famiglia in quel caso ha deciso di reinvestire tutto, credendo nelle competenze e nelle tecnologie interne e puntando ad altri mercati.

"L'Aeronautica è stato il primo obiettivo, anche se per penetrare questo settore ci è voluto molto tempo". L'azienda, tuttavia, ne era a conoscenza, ed è per questo che parallelamente ha continuato a dedicarsi all'Automotive e alla riduzione del peso dei veicoli attraverso le viti in titanio, offrendo quindi un servizio più che un prodotto.

### Un laboratorio per il futuro

In generale l'idea dell'azienda – il cui fatturato in questo momento è rappresentato per il 65% dalla produzione delle viti e per il resto dai servizi – è quella di investire ogni anno, costantemente, con il 20-30% del fatturato immesso nuovamente in impianti, macchine utensili e digitalizzazione dei processi.

Dopo le difficoltà conseguenti allo stravolgimento imposto sulla Formula 1, Poggipolini ha quindi raddoppiato il fatturato in tre anni, mettendo

in campo un percorso di crescita a partire dalla ristrutturazione dell'organigramma, inserendo figure chiave nei settori strategici. "La nostra forza sono la velocità e la flessibilità e vogliamo mantenerle anche quando cresceremo di dimensione, puntando sull'integrazione tecnologica per offrire soluzioni ai clienti".

Importante, in questo senso, è innescare sinergie con altre aziende per fornire soluzioni complete. Ma, allo stesso tempo, andare di pari passo con i clienti, la cui innovazione, come specifica Poggipolini, è importante per l'evoluzione della stessa azienda, come in un circolo virtuoso: "I nostri clienti (da Leonardo a Ferrari) sono realtà complesse che fabbricano mezzi di altissima qualità: richiedono certificazioni molto specifiche e processi precisi e, in questo modo, ci permettono di migliorare".

L'azienda, così, è tra le più innovative anche a livello di digitalizzazione, sia internamente sia verso i clienti: pensiamo al brevetto delle Sens-In Bolt, per rendere le viti un prodotto di Internet of Things. Le informazioni che i sensori potranno inviare saranno di tipo meccanico e termico e saranno utili per gestire non solo lo stato delle viti, ma soprattutto quello del sistema in cui sono installate.

Nonostante la gestione on premise dei dati, necessaria per questioni di sicurezza e riservatezza dato il settore di riferimento e l'importanza di alcuni clienti (fra i quali troviamo il Ministero della Difesa), Poggipolini permette ai suoi dipendenti di lavorare a distanza già da otto anni, con aggiornamenti software costanti e un approccio paperless per le fasi pre produttive. "Stiamo cercando di eliminare la carta dappertutto, riducendola drasticamente in ogni fase. La nostra attenzione è completa e va verso la sostenibilità". Aspetto, quello della sostenibilità, declinato anche nella ricerca: per l'azienda l'innovazione sui processi e sui prodotti è ciò che permette di accelerare e crescere. "Ecco perché stiamo investendo in uno stabilimento completamente nuovo, sempre a San Lazzaro di Savena, su un terreno di 20mila metri quadrati, nel quale sposteremo la produzione industriale delle viti e della meccanica, ma in cui, soprattutto, daremo spazio alla casa dell'innovazione che abbiamo chiamato *Speed Up Lab*."

Il nuovo claim del laboratorio-incubatore sarà proprio *Speed up the future* ("velocizza il futuro") e punterà all'innovazione reciproca (di Poggipolini, ma anche delle aziende clienti): "Perché i nostri ingegneri lavoreranno con i partner". Non mancherà poi un acceleratore di startup, come dice lo stesso AD, confermando la visione innovativa e la volontà di puntare al futuro.